

A sailboat with a black hull and a white sail featuring a circuit board pattern is sailing on a body of water. The BMK logo is visible on the hull. The background shows a hazy sky and distant hills.

BMK

Mit dem gewissen Unterschied zum Vorreiter in der EMS Branche

Elektronik & Hightech

Name:

BMK Group GmbH & Co. KG

Website:

www.bmk-group.de

Leistungen:

Electronic Manufacturing Services, Entwicklung, Zulassung, Prototypenfertigung, Supply-Chain-Management, Baugruppen-Produktion, Prüfentwicklung, Systemmontage, Test, Ruggedizing und End-of-Life Management

Standorte:

Augsburg/DE, Tschechien, Israel

Mitarbeiter:

ca. 1000 (2019)

Umsatz:

ca. 241 Mio. EURO (2018)

Module im Fokus:

Industry Component Electronics & Hightech, Web-Portal, Integration Workbench (INWB)

proALPHA Kunde:

seit 2004

Highlights

- proALPHA ERP als anforderungsgerechte Datendrehscheibe
- Branchenlösung Industry Component Electronics & Hightech
- ERP-Funktion dispositiver Rahmenauftrag für eine optimierte Supply Chain
- Innovatives Alternativteile-Management

BMK, mit Hauptsitz in Augsburg, ist Deutschlands drittgrößter EMS-Anbieter. Auch international spielt das Unternehmen in der Top-Liga für Electronic Manufacturing Services (EMS). Der 1994 gegründete Fertigungsdienstleister für elektronische Komponenten ist mit rund 1.000 Mitarbeitern ein Mittelständler par excellence: flexibel, kundenorientiert, wachstumsstark. Und sehr erfolgreich. So erwirtschaftet BMK seit mehr als zwei Jahrzehnten durchschnittliche jährliche Wachstumsraten von über 10 Prozent.

Die Kunden von BMK kommen aus unterschiedlichen Branchen. Das Spektrum reicht von der Industrieelektronik und Telekommunikation über Gebäude- und Fahrzeugtechnik bis zu Medizin-, Energie- und Umwelttechnik. Kurz: Von BMK gefertigte elektronische Baugruppen und Services begegnen uns fast überall – etwa in Zugsteuerungen, in Schneekanonen oder den elektronischen Kontrollsystemen von Supermärkten. Seit 2004 organisiert und steuert BMK die betrieblichen Abläufe erfolgreich mit proALPHA ERP.

„Stabile Fertigungsprozesse erfordern ein vorausschauendes Bauteile-Management, intelligente Bedarfsplanung und den ständigen Datenaustausch mit Zulieferern. Der Schlüssel zu allem ist die Industry Component Electronics & Hightech in proALPHA ERP.“

Thomas Lechner, Leiter Softwareentwicklung und Prozessoptimierung, BMK

Datengetriebene Services machen den Unterschied

„Unsere Wurzeln als Auftragsdienstleister liegen in der Fertigung elektronischer Baugruppen“, sagt Dr. Bärbel Götz, Geschäftsführerin bei BMK. „Allerdings“, so Dr. Götz, „haben wir rund um diese Kernleistung längst ein breites Spektrum an Services entwickelt, mit denen wir Kunden auf Wunsch über den gesamten Lebenszyklus ihrer Elektronikprodukte hinweg unterstützen: von der Produktidee, Entwicklung und dem Prototyping über den Aufbau der Supply Chain und Fertigung bis hin zur laufenden Qualitätsüberwachung und zu After Sales Services.“

Viele dieser Services sind mehr denn je datengetrieben. In der EMS-Branche gilt dies insbesondere für das Supply Chain Management und die Bedarfsplanung. Zum Verständnis: Die Kunden melden an BMK ihre Bedarfe in Form des Lieferplans. Sprich: die voraussichtliche Art und Anzahl der elektronischen Baugruppen, die beispielsweise im kommenden Monat benötigt werden. Jede von BMK dann zusammengesetzte

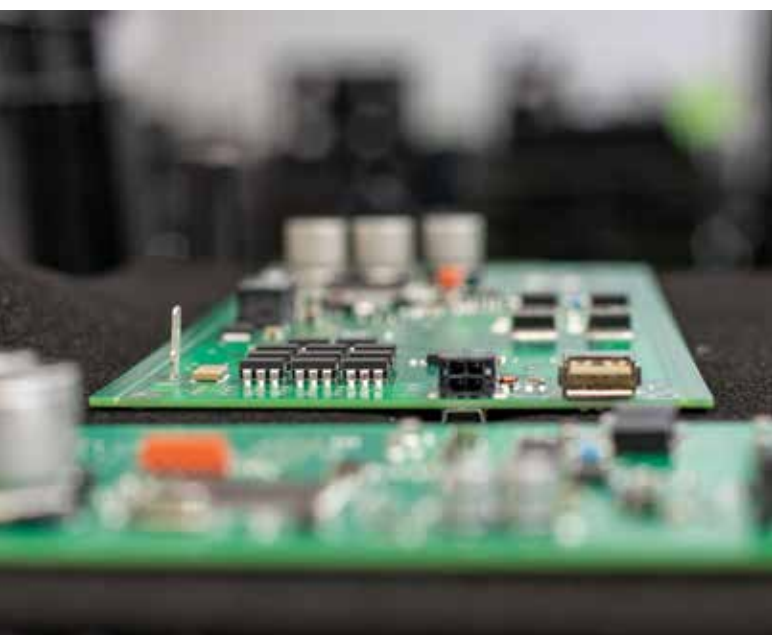
Baugruppe besteht wiederum aus diversen Einzelteilen, die definierte Spezifikationen erfüllen müssen und von unterschiedlichen Zulieferern stammen. Die Kunst besteht darin, ausreichend passende Bauteile zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu haben. Dafür ist es wichtig, jederzeit flexibel auf Änderungen reagieren zu können. Hier kommt proALPHA ERP ins Spiel.

Die Branchenlösung von proALPHA: Industry Component Electronics & Hightech

proALPHA bietet eine Software-Lösung speziell für Unternehmen der Elektronik- und Hightech-Branche. Die „Industry Component Electronics & Hightech“ ist in die ERP-Gesamtlösung integriert und wie geschaffen für die Spezialanforderungen von Unternehmen wie BMK. Sie bietet Lösungen für die zahlreichen Herausforderungen der Branche. „Dazu zählt neben der Beschaffung von elektronischen Bauteilen beispielsweise die Tatsache, dass viele Zuliefer-Bauteile kürzere Produktlebenszyklen haben als die Markenprodukte unserer Kunden“ erklärt Lechner. „Diese Bauteile werden irgendwann einfach abgekündigt. Damit die Fertigung dadurch nicht gestört wird, müssen wir entsprechend vorausschauend planen und für jedes Bauteil mehrere vom Kunden zugelassene Alternativen in der Hinterhand haben.“ Dieses Alternativteile-Management ist für BMK besonders gut geeignet.

ERP-Funktionen für mehr Transparenz und höhere Wertschöpfung

proALPHA ERP unterstützt mit der Industry Component auch das Beschaffen von elektronischen Bauteilen. Bedarfsgerecht und umfassend – beispielsweise durch die Funktion dispositiver Rahmenauftrag. „Diese Funktion ist heute unser zentrales Tool für die Bauteilebeschaffung“, betont Lechner und erklärt: „Wir ermitteln damit, ausgehend von den Primärbedarfen der Kunden, unsere Sekundärbedarfe an Zulieferbauteilen. Nicht einfach zahlenmäßig, sondern intelligent. Denn



im dispositiven Rahmenauftrag sind entscheidende Zusatzinformationen hinterlegt – beispielsweise die kundenseitigen Bauteilfreigaben für die Sekundärteilebeschaffung oder die von Drittherstellern angekündigten Lieferzeiten.“

In proALPHA fließen all diese Informationen zusammen – für sämtliche Kundenbeziehungen von BMK. „Dadurch sind wir in der Lage unsere Sekundärbedarfe für die Gesamtheit aller Kundenaufträge auf einzelne Bauteile herunter zu brechen und hoch effizient durch den Einkauf zu schleusen“, sagt Lechner. Die Vorteile für Kunden sind ein Höchstmaß an Zuverlässigkeit und Transparenz in der Supply Chain bei gleichzeitig hoher Kosteneffizienz.

proALPHA ERP als zentrale Datendrehscheibe

Damit proALPHA ERP sein Potenzial voll ausschöpfen kann, sollte es mit Informationen und Daten auch von externen Partnern gefüttert werden. Das gewährleisten die Integration Workbench (INWB) und das Web-Portal. „Mit Hilfe dieser Module sind wir in der Lage, externe Daten und Informationen aus unserem großen Netzwerk an Partnern und Zulieferern optimal zu verarbeiten und eigene Analyse-Ergebnisse zu teilen“, bestätigt Lechner. Was das bedeutet, erklärt Lechner am Beispiel Alternativteile-Management: „Unser ERP ist über Schnittstellen an diverse Zuliefersysteme angebunden. Dadurch erfahren wir sofort, wenn es Änderungen an bei uns gelisteten elektronischen Bauteilen gibt. Wir analysieren die Änderungen, ermitteln gegebenenfalls Alternativteile und finden heraus, welche Kundenprojekte betroffen sind. Um wiederum diese Informationen schnell und gut aufbereitet an unsere Kunden zu übermitteln, haben wir mit proALPHA ein PCN-Portal aufgebaut. PCN steht für Product Change Notifications“, erklärt Lechner und ergänzt: „Das können beispielsweise Meldungen über bevorstehende Abkündigungen sein, geänderte Bauteile-Abmessungen, neue elektrische Eigenschaften oder auch nur Verpackungsänderungen. Entscheidend ist: über das PCN-Portal halten wir unsere Kunden automatisch auf dem Laufenden und schaffen maximale Transparenz. Langjährige und zufriedene Kunden sind das Ergebnis davon.“



Entwicklungsstark durch Dialog und Austausch

Auf Stärke durch Dialog und Austausch setzt auch proALPHA in seinen Kundenbeziehungen. Branchenlösungen wie die Industry Component Electronics & Hightech sind ein Beleg dafür. Entwickelt werden sie von Beginn an in enger Zusammenarbeit mit den Anwendern, in diesem Fall insbesondere mit BMK. „Wir pflegen einen intensiven Austausch mit dem Competence Center Electronics & Hightech von proALPHA und haben Funktionen wie den dispositiven Rahmenauftrag gemeinsam realisiert“, sagt Lechner. „Unsere Anforderungen sind hier direkt miteingeflossen. Das ist für uns von großem Vorteil und eine Chance, die so wohl nur sehr wenige ERP-Anbieter bieten.“ Bei proALPHA hat genau dies Methode.

Deshalb finden ein bis zwei Mal jährlich auch branchenspezifische Anwenderkreistreffen statt. Zu diesen lädt proALPHA alle Kunden aus einer Branche ein und tauscht sich mit ihnen über Trends und aktuelle Anforderungen aus, um die Branchen-Lösungen kontinuierlich zu verbessern. „Diese Offenheit für unsere Anforderungen war einer der Hauptgründe, warum wir uns 2003 für proALPHA entschieden haben“, sagt Dr. Götz. „Schließlich wollen wir vorangehen und in unserer Branche führend sein. Dafür brauchen wir eine entwicklungsfähige ERP-Lösung mit individuell anpassbaren Funktionen, die exakt unseren Anforderungen entsprechen. proALPHA ERP und die Industry Component Electronics & Hightech zeichnet genau dies aus.“

„Mit proALPHA bringen wir höchste Transparenz in die Supply-Chain und erhöhen die Planungssicherheit für unsere Kunden.“

Dr. Bärbel Götz, Geschäftsführerin, BMK

Das Potenzial weiter ausreizen

Konkrete Entwicklungspläne gibt es bei BMK längst. So wird ein nächster Meilenstein die Integration der Software BOM-Connector des proALPHA Partners Circuitbyte sein. Darüber werden kunden- bzw. baugruppenspezifische Stücklisten für proALPHA aufbereitet und künftig direkt ins ERP eingelesen. Dies wird die Angebotserstellung und Bauteilebeschaffung nochmal beschleunigen. Um die Transparenz in der Supply

Chain weiter zu erhöhen, soll zudem die Serien- und Chargennummern-Verwaltung in proALPHA mit den geplanten Prozessschritten verknüpft werden, um die Rückverfolgbarkeit beziehungsweise Traceability weiter zu verbessern. Hinzu kommen Pläne für die Integration weiterer Webservices und Lieferanten-schnittstellen.

proALPHA Business Solutions GmbH
Auf dem Immel 8 • 67685 Weilerbach
info@proalpha.com • www.proalpha.com

Stand 11/2019

Anwenderbericht